

Pourquoi le neo-assureur Atekka a pris la voie du Management Buy Out

Pour réaliser un "exit", les entrepreneurs ont une palette de solutions à leur disposition, de la vente à l'introduction en bourse en passant par une fusion avec un concurrent ou la cession de certains actifs... Mais il existe une alternative encore méconnue : le "Management Buy Out", ou la reprise par le ou les managers de l'entreprise. C'est le dispositif adopté par le néo-assureur Atekka, sorti récemment du périmètre du groupe InVivo.

Temps de lecture : minute

15 mai 2023

"Le Management Buy Out est encore peu connu, alors qu'il y a très souvent des managers qui se retrouvent dans ma situation", explique d'emblée Antoine Poupart, le président et fondateur du néo-assureur Atekka, spécialiste de l'assurance agricole. Il y a encore quelques mois, celui-ci était en effet Directeur marketing stratégique et innovation d'InVivo, l'un des premiers groupes agricoles européens, au sein duquel il a passé 15 ans.

Prendre son destin en main

En 2020, cette union de coopérative agricole a décidé de se recentrer sur ses cœurs de métier et cherché à se désengager de ses diversifications récentes. Parmi elles, l'assurance, une nouvelle ligne d'activité initiée en 2017 par Antoine Poupart, en parallèle de ses fonctions, dans le cadre d'un dispositif d'intrapreneuriat.

Plutôt que de subir un processus de cession, celui-ci a alors décidé de prendre la main dessus, en se positionnant en repreneur de l'activité. Concrètement : *"au lieu de gérer un processus de vente ou de levée de fonds classique, nous avons cherché un nouvel investisseur qui pouvait nous accompagner dans un MBO"*, explique-t-il.

Aujourd'hui, Atekka est une société indépendante, dont l'intrapreneur est devenu l'actionnaire principal avec, à ses côtés, le fonds spécialisé Agroinvest. InVivo reste engagé au capital, mais de façon minoritaire. Il s'agit là de l'aboutissement d'un long processus, qui a conduit l'ancien cadre à rencontrer de nombreux partenaires potentiels.

3 fonds en shortlist, 3 structures capitalistiques étudiées

"Trouver les bons interlocuteurs a nécessité un peu de temps, car on a initié le processus à un moment de la vie d'une entreprise où il n'y a normalement aucune opération capitalistique. Nous étions déjà presque à l'équilibre, après trois ans d'existence", explique Antoine Poupart. Trop tard pour un amorçage ou une Série A, trop tôt pour un LBO...

Il a donc fallu faire preuve d'agilité, jusqu'à imaginer différentes architectures de deal pour chacun des trois investisseurs finalement shortlistés, chacun ayant ses propres pré-requis, notamment sur les montants investis directement par les managers. C'est finalement un mix entre equity, obligations convertibles et non convertibles qui a été retenu, avec une structure qui permet à toutes les parties-prenantes d'aligner leurs intérêts.

Le MBO, source de fierté

Pour Alain Sitbon, Partner de la banque d'affaires DDA & Company qui a accompagné Atekka dans ce processus, ce dispositif du MBO est

particulièrement pertinent pour les entreprises dans lesquelles le capital humain est clé : difficile en effet de vendre une business unit de quatre personnes sans celui qui la dirige, une PME sans ses managers ou une agence sans fidéliser ses talents. *"C'est aussi un outil formidable pour la transmission d'entreprise. Pour un dirigeant qui part à la retraite, savoir que l'équipe qu'on a mis en place reprend le flambeau est généralement source d'une grande fierté"*, souligne Alain Sitbon.

Surtout utilisé par des TPE-PME et des ETI, le MBO a aussi de quoi séduire les grands groupes qui cherchent à se désengager de certaines de leurs activités, comme l'a montré l'exemple d'Atekka. Antoine Poupart explique ainsi qu'*"InVivo continue à être actionnaire de l'entreprise et à promouvoir nos produits auprès de son réseau. Savoir que ce sont les équipes historiques qui reprennent l'activité est aussi pour eux un gage de continuité."* Chacun y trouve donc son compte.



À lire aussi

L'application d'optimisation des dépenses de santé mySofie lève 4,2 millions d'euros